

۲۴۱۱۱۵۲

بهترین بازنده برنده می شود

چرا تفکر عادی هرگز در بازی

معامله گری برنده نمی شود

نویسنده: تام هوگارد

مترجم: مهدی شکرانی بایگی

نشر چالش

سرشناسه	:	هوگارد، تام Hougard, Tom
عنوان و نام پدیدآور	:	بهترین بازنده برنده می‌شود: چرا تفکر عادی هرگز در بازی معامله‌گری برنده نمی‌شود/ نویسنده تام هوگارد؛ مترجم مهدی شکرانی بایگی.
مشخصات نشر	:	تهران: چالش، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	:	۲۹۲ ص.: جدول، نمودار.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۷۵-۴۶-۴
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیبا
یادداشت	:	عنوان اصلی: Best loser wins: why normal thinking never wins the trading game, 2022.
عنوان دیگر	:	چرا تفکر عادی هرگز در بازی معامله‌گری برنده نمی‌شود.
موضوع	:	معاملات روزانه اوراق بهادار - - رابطه ریسک - بازده
موضوع	:	Day trading (Securities) - Risk- return relationships
شناسه افزوده	:	شکرانی بایگی، مهدی، ۱۳۶۷ - مترجم
رده‌بندی کنگره	:	HG4515/95
رده‌بندی دیویی	:	۳۳۲/۶۴۰.۲/۵



بهترین بازنده برنده می‌شود

نویسنده: تام هوگارد

مترجم: مهدی شکرانی بایگی

اجرای طرح جلد: آقازاده امور فنی و صفحه‌آرایی: نشر چالش

چاپ و صحافی: پرگار چاپ اول: ۱۴۰۲ چاپ دوم: زمستان ۱۴۰۳

شمارگان: ۵۰۰ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۷۵-۴۶-۴

نشر چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۰ تلفن: ۶۶۴۱۴۶۱۰

فروشگاه چالش: تهران، خیابان انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ وحید نظری، شماره ۱۰۲ تلفن: ۶۶۴۱۷۴۱۵

قیمت: ۳۴۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای ناشر محفوظ است. هرگونه تکثیر و تولید مجدد آن کلاً و جزاً بصورت چاپی، الکترونیکی، انتشار الکترونیک این اثر بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع و موجب پیگرد قانونی است.

فهرست



۹.....	بازارهای عزیز.....
۱۲.....	پیشگفتار.....
۱۵.....	مقدمه.....
۱۶.....	یک شروع امیدوار کننده.....
۱۹.....	فقط یک کتاب معاملات دیگر.....
۲۰.....	کسانی که می‌توانند، انجام می‌دهند.....
۲۲.....	اگر تحلیل تکنیکال نیست، پس چیست؟.....
۲۴.....	گفت‌وگوی پربازدید میلیونی در یوتیوب.....
۲۴.....	تفکر عادی پول نمی‌سازد.....
۲۷.....	پوکر دروغگو.....
۲۹.....	اولین معامله‌ی بزرگ من.....
۳۱.....	قیمت‌ها تداک در پاریس.....
۳۳.....	تئوری اقتصاد و تاریخ اقتصاد.....
۳۴.....	وحشت مرد ثروتمند.....
۳۶.....	جی پی مورگان چیست.....
۳۹.....	تالار معاملاتی.....
۴۲.....	هیچ خاطره‌ای از معامله‌گران بزرگ وجود ندارد.....
۴۵.....	شرایط ۲۰ سال پیش.....
۴۶.....	شخص "عادی" یک بازنده است.....

- ۴۸..... شخص "عادی" به اندازه کافی خوب نیست.
 ۴۹..... تمرکز اشتباه.
 ۵۰..... شخص "عادی" ضرر را قطع نمی‌کند.
 ۵۱..... کسب درآمد از معامله‌گری باید آسان‌تر از همیشه باشد.
 ۵۲..... آیا شما "عادی" هستید؟
 ۵۳..... حتی کتاب مقدس معامله‌گری هم اشتباه است.
 ۵۶..... مدرسه ببندید.
 ۵۸..... ۴۳ میلیون معامله تجزیه و تحلیل شدند.
 ۶۱..... ریسک در مقابل اثر.
 ۶۲..... مصاحبه با CNN.
 ۶۷..... همه یک متخصص نمودار هستند.
 ۷۵..... ناهماهنگی شناختی.
 ۷۷..... ترس.
 ۷۸..... فیلیپ پتی.
 ۷۹..... تجسم.
 ۸۱..... ایگو (نفس) و شکست شگفت‌انگیز.
 ۸۲..... معامله‌گری با ذهن وارونه.
 ۸۴..... ایلان ماسک.
 ۸۶..... آیا آن را خیلی می‌خواهید؟
 ۸۷..... زمان‌های تردید.
 ۹۱..... نفرین الگوها.
 ۹۲..... الگو محوری.
 ۹۴..... خط روند خرافاتی.

- لری پسونتو در مقابل لری ویلیامز..... ۹۷
- S&P 500 و فیوناچی..... ۹۸
- نرخ طلاق در اسپانیا..... ۱۰۰
- کلاهبرداری مربی کندل استیک..... ۱۰۱
- معامله گران مراقب باشند..... ۱۰۳
- روباهی پیر می گوید..... ۱۰۴
- باور کن و عمل کن..... ۱۰۶
- ماهیت بازی..... ۱۰۸
- نقش نمودارها..... ۱۰۹
- معامله گری خوب بر ضد طبیعت انسان است..... ۱۱۲
- سی سال داده..... ۱۱۴
- خود تحلیلی..... ۱۱۸
- مقابله با ناملایمات..... ۱۲۰
- بی گناهی مشاهده ی عینی..... ۱۲۱
- تسلیم..... ۱۲۵
- معامله گری بسیار کمتر از آنچه به چشم می آید است..... ۱۲۶
- مبارزه با انسانیت من..... ۱۲۹
- اجتناب از درد..... ۱۳۲
- بدون ترس عمل کنید..... ۱۳۴
- او چگونه می رقصد؟..... ۱۳۶
- شما تنها نیستید..... ۱۴۲
- گفتگو با یک دانشجو..... ۱۴۵
- رفتار نه چندان عادی..... ۱۴۸

- ۱۴۸.....قهрман من
- ۱۴۹.....آغاز اضافه کردن به معاملات
- ۱۵۱.....کاری که سخت است را انجام دهید
- ۱۵۴.....استراتژی‌های اضافه کردن
- ۱۵۵.....ساختن مسیرهای جدید
- ۱۵۵.....کنترل ریسک
- ۱۶۰.....ریسک به پاداش
- ۱۶۱.....چگونه آن را انجام ندهیم
- ۱۶۶.....اضافه کردن به بالا برنده
- ۱۶۹.....مثال واقعی
- ۱۷۴.....شاخص DAX - مثال معاملاتی
- ۱۷۸.....راحت نبودن
- ۱۸۱.....چه چیزی خیلی دور است؟
- ۱۸۴.....پیدا کردن یک کف قیمتی
- ۱۸۷.....درست فکر کردن
- ۱۸۹.....معتاد و مدیرعامل
- ۱۸۹.....ذهن خود را کنترل کنید - آینده خود را کنترل کنید
- ۱۹۳.....انزجار
- ۱۹۷.....الکل
- ۲۰۱.....ذهن متحرک
- ۲۱۰.....بازگشت به بازی

۲۱۵.....	معامله‌گری در دوره رکود.....
۲۱۶.....	صبر شگفت‌انگیز.....
۲۲۷.....	در آغوش گرفتن شکست.....
۲۲۸.....	تبدیل شدن به یک فرد متفاوت.....
۲۲۹.....	کوبی برایانت - بزرگترین شکست.....
۲۳۱.....	آمار منطقی نیست.....
۲۳۳.....	پسر رقابتی من.....
۲۳۵.....	بهترین بازنده برنده می‌شود.....
۲۳۷.....	بسیاری فراخوانده می‌شوند.....
۲۳۹.....	تنظیم ذهن من.....
۲۴۳.....	کلید.....
۲۴۳.....	سوئیچ را بچرخانید.....
۲۴۴.....	فرض کنید اشتباه می‌کنید.....
۲۴۵.....	انتظار داشته باشید که ناراحت باشید.....
۲۴۹.....	ذهنیت ایده‌آل.....
۲۵۱.....	DNA با کدگذاری سخت.....
۲۵۳.....	درک کردن اطلاعات.....
۲۵۴.....	تمرکز و جذب.....
۲۵۶.....	باورها.....
۲۵۸.....	کتاب حقایق.....
۲۶۴.....	ترک خود قدیم.....
۲۶۶.....	یک مثال.....

۲۶۹.....	اعتماد.....
۲۶۹.....	به خودت اعتماد کن.....
۲۷۰.....	به بازارها اعتماد کنید.....
۲۷۲.....	صبر.....
۲۷۴.....	گسترش حوزه اطلاعات من.....
۲۷۵.....	تصویرسازی و تنفس.....
۲۷۷.....	درخواست کمک کنید.....
۲۸۱.....	بیست و نهم.....
۲۸۲.....	جدایی.....
۲۸۴.....	حلقه ذهن.....
۲۹۰.....	سخنان پایانی.....
۲۹۲.....	درباره نویسنده.....

بازار عزیز

از همان لحظه‌ای که برای اولین بار با تو آشنا شدم، مجذوب تو شدم. شاید حتی عاشقت شدم. من خیلی کوچکت‌تر از آن بودم که بدانم معنی آن چیست، ده سال بیشتر نداشتم. تو در یک روزنامه ملی معرفی شده بودی؛ یک نوع مسابقه.

من برای بازی با تو خیلی جوان بودم، بنابراین مشاهده کردم. زمان به نفع من نبود. من چند دهه زودتر به دنیا آمده بودم تا که بتوانم مثل امروز در معاملات شرکت کنم. یاد می‌رفتم و زندگی اولیه‌ام را می‌گذراندم و تو به دنبال زندگی خودت بودی.

وقتی از بازار خرسی (بازی) ویرانگر سال ۱۹۷۳ گذشتی، من تازه راه رفتن را یاد می‌گرفتم. وقتی در سفر سال ۱۹۸۷ از عصبانیت غرغری کردی، من تازه مدرسه را تمام می‌کردم. وقتی اولین تدریس‌ها را به سمت بازار گاوی (صعودی) حماسی دهه ۱۹۹۰ برداشتی، تقریباً آماده بودم. اما هنوز کاملاً وارد معاملات نشده بودم.

بنابراین پیامی به من فرستادی که زندگی من را تغییر داد، و من دعوت تو را پذیرفتم و همه چیز را پشت سر گذاشتم تا به دنبال تو بروم. من رشته تحصیلی تو را در دانشگاه خواندم، در واقع دو مدرک دانشگاهی گرفتم. ساعت‌ها و ساعت‌ها زحمت کشیدم و سعی کردم تو را از نگاه متفکران متعارف اقتصادی، از دید دریافت‌کنندگان جایزه نوبل و از دید روزنامه‌نگاران و کارشناسان خوش‌نیت درک کنم.

کاش آن موقع به من می‌گفتی مزاحم تو نشوم. تو معادله‌ای نیستی که حل شود. تو بسیار پیچیده‌تر از آن چیزی هستی که یک مدل بتواند به تصویر بکشد. بارها و بارها ثابت می‌کنی که معشوقه‌ای هستی که هیچ‌کس واقعاً آن را درک

نمی‌کند. تو همه جا هستی و هیچ جا نیستی. قوانین جهانی برای تو اعمال نمی‌شود.

عشق من به تو عمیق بود. تو به من شادی بسیاری دادی، من تمام وجودم را به تو دادم. وقتی بیدار می‌شدم تو آنجا بودی و وقتی به خواب می‌رفتم تو آنجا بودی. وقتی من آرام بودم مرا بالا بردی، وقتی انعطاف‌پذیر بودم فراتر از بزرگترین رؤیاهایم به من پاداش دادی. زمانی که من سفت و سخت و لجباز بودم تو مرا تنبیه کردی و با علاقه، تمام هدایای خود را از من پس گرفتی.

و من و با عقیب کردم، مثل یک نوجوان عاشق تعقیب کردم. من از همه جهات به تو نزدیک شدم. از طریق نسبت‌های فیبوناچی تا کانال‌های کلتنر، باندهای بولینگر تا استراتژی‌های ترایدنت و همچنین ارتعاشات اسطوره‌ای گن و ریاضیات موری.

من مدل‌هایی از موج‌های جبر و ما در رودخانه هادسون ایجاد کردم تا ببینم آیا تو به آن پاسخ می‌دهی یا خیر. هزاران و هزاران نمودار چاپ کردم، خطوط و دایره‌ها را به کار بردم، سعی کردم راهی برای دیدن با تو پیدا کنم تا پاهایم آن‌قدر کوبیده نشود.

در انگشتان پاهایم درد داشتم عشقم. گاهی اوقات انگشتان پاهایم آن‌قدر درد می‌کردند که مجبور می‌شدم به ساحل بروم و ساعت‌ها در آب سنگ پرتاب کنم، عصبانی از اینکه نمی‌خواستی با من رقص تانگو انجام دهی.

تو به من شب‌های بی‌خوابی دادی. تو به من اشک در چشمانم، خشم در بدنم و درد در روحم دادی و با این حال نتوانستم تو را رها کنم. می‌دانستم چیزهای بیشتری برای آن وجود دارد و می‌دانستم که باید به جستجو ادامه دهم.

من همه چیز را به تو دادم زیرا به من احساس زنده بودن دادی. تو به من یک هدف دادی. آن‌قدر به من چالش‌های سختی دادی که حتی یک گروه‌بان هم مجبور است به تو احترام بگذارد. و من همیشه به خاطر آن دوست خواهم داشت.

تو مرا سرپا نگه داشتی، مثل پدر و مادری که فقط بهترین‌ها را برای فرزندشان می‌خواهند.

اما تو درس‌ها را مبهم کردی. تو آن‌ها را طوری طراحی کردی که آسان به نظر برسد. اما هرگز آسان نبود. تو باعث شدی همه باور کنند که می‌توان از طریق مدل‌ها، از طریق معادلات، از طریق اندیکاتورهای، از طریق تفکر متعارف و از طریق منطق با تو رقصید. اما اغلب منطق کمی برای تو وجود دارد. و من سال‌ها برای رقصیدن با تو تلاش کردم تا اینکه یک روز اتفاقی رازت را به من گفתי. به من گفתי که از تلاشت برای درک تو دست بردارم. به من گفתי خودم را درک کنم. من معامله کردن را توقف کردم. برای درک خودم وقت گذاشتم و برگشتم. و وقتی به پیست رقص برگشتم تو با آغوشی باز از من استقبال کردی، لبخند زدی و گفتی: "خوش آمدی، می‌بینم که این‌بار متوجه شدی. چسب زخم را آوردی؟" و من انجام دادم. بهترین بازنده، بازنده می‌شود.

پیشگفتار

احساس شما نسبت به شکست تا حد زیادی رشد و مسیر زندگی شما را تقریباً در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان مشخص می‌کند.

ممکن است بخواهید این کتاب را ببندید و مدتی در مورد آن فکر کنید. بسیار ترسناک است که این جمله چقدر عمیق است.

چیزی که ۹۹ درصد از معامله‌گران متوجه نمی‌شوند این است که آن‌ها به دنبال پاسخ در مکان‌های اشتباه هستند. دانش تکنیکال، دانش بنیادی، اندیکاتورها، نسبت‌ها، الگوها و خطوط روند... خوب، همه در مورد آن‌ها می‌دانند؛ و همه به‌جز ۱٪ ضرر می‌کنند.

آن ۱٪ چه می‌کند که ۹۹٪ انجام نمی‌دهند؟

من چه کاری انجام می‌دهم؟ می‌توانم موفقیتی را در معامله‌گری داشته باشم که دیگران انجام نمی‌دهند؟

پاسخ به همان اندازه که ساده است، پیچیده نیز هست. من یک بازنده‌ی برجسته هستم.

بهترین بازنده، برنده می‌شود.

من ذهنم را شرطی کرده‌ام که بدون اضطراب، بدون از دست دادن تعادل ذهنی، بدون وابستگی عاطفی، و بدون ایجاد احساس رنجش یا تمایل به شکست خوردن، بازنده باشم.

به دلیل نحوه عملکرد ذهن من است که می‌توانم به روشی که انجام می‌دهم معامله کنم. دانش من از تحلیل تکنیکال در بهترین حالت متوسط است. شناخت من از خودم چیزی است که مرا متمایز می‌کند.

معیار واقعی رشد شما به‌عنوان یک انسان، آنچه می‌دانید نیست، بلکه این است که با آنچه می‌دانید چه می‌کنید.

من این کتاب را نوشتم تا توضیح دهم چگونه خودم را به معامله‌گری که امروز هستم تبدیل کردم و چگونه توانستم شکاف بین آنچه می‌دانستم توانایی انجامش را دارم و آنچه واقعاً به دست آورده‌ام را پر کنم.

www.ketab.ir

مقدمه

اسم من تام هوگارد است. من ۵۲ سال سی دارم. بی سی سال پیش زادگاهم دانمارک را ترک کردم. من می‌خواستم در بازارهای مالی معامله کنم و می‌خواستم این کار را در لندن انجام دهم.

ایده‌ای داشتم که برای معامله‌گر شدن باید چه کار کنم. لیسانس اقتصاد و فوق‌لیسانس پول، بانکداری و امور مالی گرفتم. فکر می‌کردم همه چیز لازم برای معامله‌گر شدن را دارم: نوع آموزش مناسب، اخلاق کاری خوب و اشتیاق به بازار. اما من اشتباه می‌کردم.

روی کاغذ من واجد شرایط حرکت در بازارهای مالی بودم. در واقع مدارک تحصیلی در دنیای معامله‌گری که قانون جنگل در آن حکمفرماست، اهمیت کمی دارند.

این کتاب شرح سفری است که من طی کردم تا به جایی که امروز هستم

برسم.

من امروز کجا هستم؟

وقتی این متن را تایپ می کنم، در ۳۹ روز معاملاتی هیچ روز بازنده ای نداشته ام. من یک کانال معاملاتی تلگرام را راه اندازی کرده ام، جایی که فالوورهایم شاهد بودند که فقط در ماه گذشته ۳۲۵۰۰۰ پوند به دست آورده ام؛ در زمان واقعی، با ورودهای بلادرنگ، مدیریت پول، اندازه موقعیت و در نهایت خروج از موقعیت. بدون تأخیر زمانی و بدون مکث. همه چیز در مقابل چشمان آن ها انجام می شود؛ زمان آن ها نیز ثبت شده است.

این کتاب انشانه هایی را که برای یک معامله گر خانگی یا هر معامله گری در این زمینه لازم است را از بین می برد. این سفری بود که من در ابتدا مسیری را دنبال کردم که دیگران طی می ننند؛ کتاب های زیادی درباره اندیکاتورها، الگوها و نسبت ها مطالعه کردم. تا اینکه در نهایت متوجه شدم در تمام مسیر پاسخ واقعی به جستجوی گریزان برای معامله گری سوا آو درست در درون من بود. واقعاً آخرین جایی بود که فکر می کردم باید به دنبالش باشم.

یک شروع امیدوار کننده

پس از اتمام مدارک دانشگاهی کارم را برای جی پی مدرک شروع کردم. این یک شغل معامله گری نبود، اما به اندازه کافی به آن نزدیک بود. سه سال و ۲۰۰۰ به مدت یک سال و نیم معامله گر خانگی شدم. فقط ۱۸ ماه طول کشید، چون پولم تمام شد.

من با کارکنان کارگزاری که با آن معامله می کردم دوست شده بودم. آن ها من را به عنوان یک تحلیلگر مالی استخدام کردند. می گویم تحلیلگر، اما یک تحلیل کننده رسانه ای شده بودم. وظیفه من این بود که کارگزاری در تلویزیون دیده شود و مدارکم برای آن، درک من از تحلیل تکنیکال بود.

آن کار را در تابستان ۲۰۰۱ شروع کردم. اولین تجربه من در مواجهه با مشتری زمانی بود که مدیرعامل من را به رویال آسکوت آورد؛ رویداد مهمی در تقویم اجتماعی ثروتمندان و افراد مشهور. این یک مسابقه اسب‌دوانی است که با شامپاین، کلاه‌های بامزه و سیگارهای بزرگ ترکیب شده است.

فقط بهترین و پردرآمدترین مشتریان به این رویداد VIP دعوت شدند. در هیئت‌مدیره اجرایی که مشتریان معتبر را به آسکوت می‌برد، من به‌عنوان تحلیلگر مالی جدید معرفی شدم. مدیرعامل گفت: "می‌توانید هر چیزی از او بپرسید."

یکی از مشتریان من پرسید که نظرم در مورد سهام مارکونی چیست. مارکونی یکی از اعضای F&E10 بود. قبلاً روزهای بهتری را دیده بود. اما طی ۱۲ ماه گذشته از ۱۲۰۰ پنی به ۲۵۰ پنی کاهش یافته بود.

یک داروساز اهل لوتون پرسید: "به نظر شما مارکونی ارزان است؟". در آن زمان نمی‌دانستم، اما پاسخ من در پایان شب مشابه چند ماه بعد در تلویزیون، در نهایت باعث شد من را از کارم اخراج کنند. می‌انگش می‌دانستم نیز جوابم را عوض نمی‌کردم:

"آقایان سهام مارکونی زیاده است. چرا به دنبال سهامی هستید که قیمتشان کاهش یافته است؟ بازار سهام مانند یک سوپرمارکت نیست، جایی که خرید دستمال توالت در زمان فروش حراجی منطقی به نظر می‌رسد.

مطمئناً خرید دستمال توالت با ۵۰ درصد تخفیف منطقی است، اما خرید سهامی که بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است، منطقی نیست. مفاهیمی مانند «ارزان» و «گران» ممکن است در دنیای خرید مواد غذایی کار کنند، اما در بازارهای مالی هرگز."

جواب من مثل یک شوخی بیمارگونه در مراسم تدفین در هوا معلق بود. قبل از اینکه متوجه خیره شدن مرگبار رئیس‌م شوم، به‌سختی حرفم را تمام کرده بودم. همه این مشتریان خریداران بلندمدت مارکونی بودند و ثرویشان را از دست

می‌دادند. بعداً در همان سال من در CNBC بودم و از من خواسته شد که تجزیه و تحلیل نمودار مارکونی را انجام دهم.

در آن زمان مارکونی از ۱۲۰۰ پنی به ۳۲ پنی کاهش یافته بود. و هنوز مردم آن را می‌خریدند. من پیشنهاد کردم که بر اساس الگوی نموداری، مارکونی به صفر می‌رسد.

چند روزنامه به این ماجرا پی بردند و چند روز بعد مرا به دفاتر اسپورتینگ ایندکس فراخواندند. مدیرعامل می‌خواست از من بپرسد که آیا می‌توان این نظرات درباره مارکونی را از "اینترنت" حذف کرد؟

مارکونی به شهر رسید و از من خواستند شغل دیگری پیدا کنم. خوشبختانه سیتی ایندکس من را در همان روزی که فایننشال اسپردز را ترک کردم، استخدام کرد. من هفت سال را در معاملات سیتی ایندکس گذراندم. در سال ۲۰۰۹ من بیکار شدم و از آن زمان معامله‌گر خصوصی هستم.

من ۱۲ سال آخر عمرم را صرف تکمیل هنر خود کرده‌ام. من چیزی هستم که کارگزاران به آن معامله‌گر با سهام بالا^۱ می‌نامند. میانگین اندازه سهام در میان معامله‌گران خرده‌فروشی حدود ۱۰ پوند در هر پوینت ریسک است. من از ۱۰۰ پوند به ازای هر پوینت تا ۳۵۰۰ پوند در هر پوینت ریسک می‌کنم.

در روزهای پرنوسان، بیش از ۲۵۰ میلیون پوند به اررس واقعی معامله می‌کنم. یک بار در کمتر از هفت ثانیه کمی بیش از ۱۷۰۰۰ پوند درآمد داشتم. یک بار در هشت ثانیه ۲۹۰۰۰ پوند از دست دادم.

چنین اندازه‌ی معاملاتی حواس را تیز می‌کند. بله زمانی که به خوبی پیش می‌رود، زندگی عالی است، اما زمانی که مصیبت‌ها شروع می‌شوند، بسیار چالش‌برانگیز است.

^۱High-stake trader

این کتاب سفر من را از یک کارگزار مالی بیکار در فوریه ۲۰۰۹ به معامله‌گری پرمخاطب که امروز هستم شرح می‌دهد. اما این یک دفتر معاملاتی معمولی نیست.

فقط یک کتاب معاملاتی دیگر؟

جهان نیازی به کتاب‌های معاملاتی بیشتری ندارد. بنابراین تصمیم گرفتم که یکی دیگر را ننویسم. من آن قدر از تحلیل تکنیکال می‌دانم که بتوانم چند کتاب بنویسم. همچنین می‌دانم که تحلیل تکنیکال شما را به یک معامله‌گر ثروتمند تبدیل نمی‌کند. حتی شما را به یک معامله‌گر خوب نیز تبدیل نمی‌کند.

من هیچ جاه‌طلبی برای نوشتن کتاب نداشتم، اما یک روز درحالی که داشتم یک مستند در یوتیوب تماشا می‌کردم، تبلیغی روی مانیتور ظاهر شد. بلافاصله صورت او را شناختم.

زمانی که به‌عنوان معامله‌گر در سینی ایندکس در لندن کار می‌کردم، یک بار در چند سخنرانی من در مورد تحلیل تکنیکال شرکت کرد. حالا او در یک آگهی ظاهر شد و قول داد که اسرار بازارهای مالی را از طریق دیدن ویدیوهای خود فاش می‌کند. این آگهی با افتخار اعلام کرد که اگر می‌خواهید معامله‌گری را مانند یک حرفه‌ای یاد بگیرید، این دوره همان چیزی است که نیاز دارید.

همان‌طور که حدس می‌زد، یکی از دوستان من در دوره شرکت کرده بود. در یک آخر هفته در یکی از دفاتر شیک در لندن برگزار شد. مکان مملو از جمعیت بود و امیدها به تک‌تک کلمات این مربی خودخوانده گره می‌خوردند، که او آن‌ها را یکی پس از دیگری در نمودار به کار می‌برد.

تفکر انتقادی وجود نداشت. هیچ کس ادعاهای او را زیر سؤال نبرد. همه یکشنبه شب آن ساختمان اداری را ترک کردند و فکر می‌کردند که تا جمعه آینده ثروت اندکی به دست خواهند آورد.

من یادداشت‌های دوره را دیدم. آن‌ها صدها صفحه از مطالب بازگردانده شده از یک کتاب درسی استاندارد تحلیل تکنیکال بود. هیچ فکر اصلی پشت آن نبود. هیچ مشارکت جدیدی در زمینه تحلیل تکنیکال وجود نداشت.

هر کسی که نیمی از بعدازظهر را در اختیار داشته باشد می‌تواند همان مطالب را به صورت رایگان در اینترنت پیدا کند. مهم‌تر از آن دوستم به من گفت، استاد هرگز فرصتی را در آخر هفته از دست نداد تا محصولات دیگری مانند راهنمایی شخصی و دوره پیشرفته را ارائه دهد.

کسانی که می‌روانند، انجام می‌دهند

ضرب‌المثلی هست که می‌گوید: آن‌هایی که می‌توانند انجام می‌دهند؛ و کسانی که نمی‌توانند، آموزش می‌دهند.

من با آن موافق نیستم. افراد زیادی هستند که "می‌توانند" و همچنین افراد زیادی که "انجام می‌دهند". یکی منحصر به دیگری نیست. بسیاری از «انجام دهندگان» بزرگ، انتقال دانش به اطرافیانشان، بخشی از مأموریت زندگی خود می‌دانند. زمانی که در سیتی ایندکس کار می‌کردم، ممکن بود یک پیشگوی تحلیل تکنیکال نباشم، اما مطمئناً بیشتر از بسیاری از مشتریان من می‌دانستم. به همین دلیل من اغلب عصرها به مشتریان خود و بسیاری از مشتریان من می‌دانستم. به همین سیتی ایندکس داشتند، مانند بانک بارکلیز، هارگروز لندون و تی دی واترهاوس، درس‌های تحلیل تکنیکال می‌دادم.

من واقعاً از انتقال دانش لذت می‌برم و با دانشی که داشتم بهترین کار را انجام دادم. با این حال چیزی که در آن زمان متوجه نشدم این بود که تحلیل تکنیکال بی‌معنی است، مگر اینکه با آموزش واکنش رفتاری ترکیب شود.

مشکل اصلی من با بسیاری از استادان آموزش دهنده دوره‌های بسیار گران‌قیمت آخر هفته، تمرکز آن‌ها بر نتیجه است. آن‌ها برنامه خود را با استفاده از

محرك‌های بیرونی، مانند به تصویر کشیدن خود در هلیکوپتر یا جت شخصی، هدایت می‌کنند و معامله‌گری را به‌عنوان یک حرفه آسان برای تسلط یا حرفه‌ای که در آن رازی برای آموختن وجود دارد به تصویر می‌کشند. با در اختیار داشتن این راز مورد علاقه، دستگاه خودپرداز خود می‌شوید. به‌ندرت ممکن است این مربی‌ها با افشای معاملات خود در زمان واقعی، اعتبار خود را به خطر بیندازند. همیشه بعد از وقوع واقعیت است. ما هرگز در مورد معاملات بازنده آن‌ها نمی‌شنویم. این توهم را ایجاد می‌کند که با خرید صرفاً یک ناراحتی است که هر از گاهی هنگام معامله با آن مواجه می‌شوید.

فقط زمانی متوجه می‌شوید این بازی آن‌طور که استاد در دوره آخر هفته به شما گفت آسان نیست که صبح زود جنبه بعد از دوره گران‌قیمت آخر هفته خود در معاملات، جلوی صفحه می‌نشینید و بازار بجای شما حرکت می‌کند و نمودار بعد از واقعیت را در مقابل خود ندارید.

من کتابی نوشته‌ام که پادزهری است برای همه آشغال‌هایی که توسط شارلاتان‌هایی که ۹۹ درصد بازاریابی و ۱ درصد معامله می‌کنند، در عرصه معامله‌گری عرضه می‌شود. آن‌ها پیام خود را به افراد ناآگاه، ده‌هشتاد ساله آن‌ها را باور می‌کنند، موعظه می‌کنند، درحالی‌که نه معلم و نه دانش‌آموز درگیر نمی‌شوند که آن‌ها فقط ۱۰٪ از داستان را دریافت کرده‌اند.

مهم‌تر از آن من کتابی نوشته‌ام که تماماً در مورد جنبه‌ای از معامله‌گری و چگونگی رسیدن به بالای هرم معاملاتی است، که هرگز به شما یاد نمی‌دهند.

هنگام نوشتن این کتاب آگهی یک دوره تحلیل تکنیکال را در کشورم دانمارک دیدم. درست سال قبل، شخصی که دوره را اجرا می‌کرد، قبل از بستن حساب خود، ۳۵ درصد از سرمایه تجاری خود را در حساب معامله‌گر کپی برای فالوورهای خود از دست داده بود.

مشکل تحلیل تکنیکال همین است. یادگیری آن بسیار آسان است، اما نباید آن را به عنوان راهی به سمت ثروت های ناگفته در بازارهای مالی معرفی کرد. مربیان در تبلیغات ظاهر می شوند و نشان می دهند که تنها چیزی که برای کسب درآمد از بازار نیاز دارید یادگیری تحلیل تکنیکال است. ای کاش به همین راحتی بود، اما این طور نیست.

اگر تحلیل تکنیکال نیست، پس چیست؟

قانونی در اروپا وجود دارد که می گوید کارگزاریانی که خدمات معامله گری را به مشتریان خرده فروشی^۱ ارائه می دهند، باید اطلاعاتی که می گوید چند درصد از مشتریان را سود می دهند را افشا کنند.

من بازیگران اصلی این صنعت را جستجو کردم. طبق وبسایت های آنها، حدود ۸۰ درصد از مشتریان پول از دست می دهند.

با یک کارگزار تماس گرفتم. بپرسم این عدد چگونه محاسبه شده است. تعداد آنها هر سه ماه یک بار تنظیم می شود. کارگزار موجودی حساب های مشتریان خود را از سه ماهه قبل مقایسه می کند و به سادگی درصد حساب هایی را که موجودی کمتری نسبت به سه ماهه قبل دارند می گیرد.

اگر پاسخ به جستجوی معاملاتی، مطالعه ی تحلیل تکنیکال بود، در آن صورت نرخ های پیش فرض ۸۰٪ نخواهید داشت. اتفاقاً استادی که دوره آخر هفته را برای دوست من برگزار کرد، یک کارگزاری نیز دارد که همه شرکت کنندگان خود را به آن معرفی می کند. نرخ پیش فرض آن را جستجو کردم.

بیش از ۸۰ درصد بود!

^۱ Retail clients

بنابراین یا فقط مشتریان او معامله‌گرانی افتضاح هستند، یا او یک معلم افتضاح است.

من به کمک هر دو گروه خواهم آمد و بیان می‌کنم که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر سودآور، به چیزی بیش از تجزیه و تحلیل تکنیکال نیاز دارید.

به همین دلیل است که این کتاب را نوشتم. برای توصیف مسیری که برای رسیدن به جایی که امروز هستم طی کرده‌ام. در طول ۲۰ سال گذشته من کتاب‌های زیادی در مورد تحلیل تکنیکال و تکنیک‌های معاملاتی خوانده‌ام. من شخصاً اکثر آن‌ها را خسته‌کننده و بی‌هوده می‌دانم.

تنها چیزی که در این کتاب‌ها، معاملاتی می‌بینم، یک سری نمونه نمودار بی‌نقص معاملاتی است. در ذهن خواننده توهم ایجاد می‌کنند. آن‌ها داستان‌هایی متکبرانه، نوشته شده توسط معامله‌گرانی است که از مطالبی مشابه با دیگران حمایت می‌کنند؛ مطالبی که شباهت کمی به واقعی معاملاتی دارد. آن‌ها چشم خواننده را بر واقعیت عرصه معامله‌گری می‌بندند.

البته استثناهایی وجود دارد. کتاب‌های خوبی در مورد تکنیک‌ها و استراتژی‌ها نوشته شده‌اند، اما بیشتر آن‌ها اشغال هستند، زیرا نویسنده از این توهم رنج می‌برد که فقط باید نمونه‌های معاملاتی عالی را نشان دهد.

آن‌ها این توهم را تداوم می‌بخشند که معامله‌گری یک تلاش آسان است. من فکر می‌کنم منصفانه است که بگوییم با نرخ شکست حدود ۸۰٪، هیچ چیز آسانی در مورد معامله‌گری وجود ندارد.

به جرأت می‌توانم بگویم که اگر تحلیل تکنیکال به عنوان یک موضوع با چیزی مانند حرفه دندانپزشکی قابل مقایسه باشد، این حرفه به دلیل نرخ ۸۰٪ شکست خاتمه می‌یابد. شما در بین دندان‌پزشکان نرخ ۸۰ درصد شکست ندارید.

گفت‌وگوی پربازدید میلیونی در یوتیوب

من توسط یکی از بزرگترین کارگزاران جهان دعوت شدم تا در مورد زندگی یک معامله‌گر خانگی صحبت کنم. آن‌ها از این مراسم فیلم‌برداری کردند که چند ساعت به طول انجامید. من به سخنرانی عنوانی تحریک‌آمیز دادم:

تفکر عادی پول نمی‌سازد

کارگزار سال گذشته به من ایمیل زد و گفت که ویدیوی من پنج برابر بیشتر از دومین ویدیوی برتر آن‌ها بازدید داشته است و اکنون از یک میلیون بازدید در یوتیوب فراتر رفته است.

این به من امکان‌بخش داد تا پروژه کتاب را پیش ببرم، زیرا می‌توانستم ببینم که پیام من به مخاطبانی که می‌خواستند فراتر از آموزه‌های مرسوم در معامله‌گری حرکت کنند، طنین‌انداز شده است.

اگرچه این کتابی در مورد تکنیک‌های معاملاتی نیست، اما استدلال نمی‌کنم که شما می‌توانید بدون تحلیل تکنیکال، از نوع تحلیلی کار را انجام دهید. باید نظم یا دلیلی برای ورود و خروج شما و جایگاه سود ضرر شما وجود داشته باشد.

با این حال همچنین استدلال می‌کنم که تکنیک‌ها به تنهایی شما را ثروتمند نمی‌کنند. تجزیه و تحلیل به تنهایی شما را به جایی که می‌خواهید نمی‌رسانند. تصور می‌کنم که می‌خواهید معامله‌گری به شما درآمد جانبی معنی‌داری بدهد یا شاید حتی درآمد اصلی شما باشد.

استدلال می‌کنم که یک انسان معمولی، با نشان دادن الگوها و ویژگی‌های فکری عادی، هرگز شانس برای کسب درآمد در معامله‌گری نخواهد داشت. به عبارت دیگر، تفکر عادی آن را به دست نمی‌آورد.

یکی از بهترین کتاب‌هایی که تاکنون در مورد معاملات نوشته شده است، خاطرات یک اپراتور سهام است. در آن کتاب حتی یک مورد هم از تکنیک‌های معاملاتی ذکر نشده است.

بیاید با آن روبرو شویم، همه ما می‌توانیم راه رفتن با طناب محکم را که ۳۰ سانتی‌متر از زمین آویزان است یاد بگیریم. با این حال، آیا می‌توانید از روی همان طناب که ۳۰ متر بالای سطح زمین معلق است، عبور کنید؟

در همین راستا، یک لات معامله می‌کنیم، همه می‌توانیم شجاعانه و تهاجمی معامله کنیم. اما آیا می‌توانید با شفافیت مطلق و جدایی احساسی، وقتی که ۱۰ یا ۱۰۰ لات معامله بازی کنید، معامله کنید؟

من نمی‌توانم تضمین کنم ده ساله ۱۰ لات معامله خواهید کرد، اما روندی را که مرا وادار به معامله با این اندازه کرد، شرح خواهم داد.

زیاد توضیح نمی‌دهم، من تمام جنبه‌های روانی را به‌عنوان یک معامله‌گر توصیف کرده‌ام، از پیش پا افتاده تا هیجان‌انگیز و دقیقاً گام‌هایی را که هر روز، هفته، ماه و سال برمی‌دارم، برای اطمینان از انجام کار، شرح داده‌ام.

و اجازه دهید فوراً یک اعلامیه مهم را اعلام کنم: من قصد دارم پیام خود را زیبا جلوه دهم. این یک حرفه بسیار دشوار است، حرفه‌ای که فراتر از توانایی‌های ذهنی ظاهری تقریباً همه است، اما درعین حال حرفه‌ای است که وقتی فهمیدید این بازی واقعاً چگونه باید انجام شود، ثروتی فراتر از صورتان به شما پاداش می‌دهد.

این کتاب نحوه انجام بازی معاملاتی را شرح می‌دهد.

اکنون مقصد نهایی را می‌دانید. اگر آن را دوست ندارید، اکنون زمان خوبی است که کتاب را زمین بگذارید و به ویدیوهای یوتیوب و تیک‌تاک بروید و تماشا کنید که مربیان معاملاتی ۲۰ ساله فراری سوار به شما می‌گویند که این کار چگونه انجام می‌شود.

با این حال اگر تغییر پایدار می خواهید؛ نه تنها در معامله گری خود، بلکه در نحوه زندگی خود؛ پس با من بمانید. تبدیل شما به یک معامله گر باثبات در بخش های دیگر زندگی شما نفوذ خواهد کرد. این به شما درک عمیقی از اینکه چه کسی هستید و چه کاری می توانید برای بهتر شدن خود انجام دهید می دهد. نتیجه نهایی فقط پول بیشتر در حساب معاملاتی شما نیست، بلکه یک سفر زندگی هماهنگ تر و هیجان انگیزتر است.

www.ketab.ir